

“Denizcilik sektörüne stratejik bir katkı sağlıyoruz”



Ufuk TEKER

Türk P&I'nın Kurucu Genel Müdürü
Ufuk Teker: “Sıfırdan başladığımız bu yolculukta büyük mesafe kat ettik. Yalnızca bir sigorta şirketi değiliz, denizcilik sektörüne stratejik bir katkı sağlıyoruz.”

Denizcilik ve sigortacılık sektörlerinin öncü isimlerinden Ufuk Teker'le Türk P&I'nın Kurucu Genel Müdürü ve İTÜ Denizcilik Fakültesi Mezunlar Derneği (DEFAMED) Yönetim Kurulu Başkanı olarak sektördeki deneyimleri, Türk P&I kuruluşu, faaliyetleri ve hedefleri konusunda görüştük.

DENİZ SİGORTACILIĞINDA TÜRK P&I'IN ULUSLARARASI

PAZARDA KONUMLANMA SÜRECİ NASIL GELİŞTİ?

Başlangıçta Türk P&I, Türk bayraklı küçük gemilere hizmet veriyordu. Daha sonra yabancı bayraklı ama Türk sahipli gemilere hizmet sunmaya başladık. Bugünse tamamen yabancı müşterilere de sigorta sağlıyoruz. Şu anda 17 ülkede satış yapıyoruz ve 145 ülkede temsilcimiz var. Uluslararası pazara girişimiz kademe kademe oldu. İlk 7-8 yılda gerekli altyapıyı oluşturduk, ardından global pazara açıldık.

BİR DENİZCİ OLARAK SİGORTACILIK MESLEĞİ SİZİN İÇİN

NASIL BAŞLADI?

1992 yılında, Yüksek Denizcilik Okulu'nun güverte bölümünden mezun oldum. O dönemde, devletin parasız yatılı öğrencileri arasındaydım ve dört yıllık eğitimime karşılık sekiz yıl mecburi hizmet şartım vardı. Mezuniyetimin ardından kura ile Türkiye Denizcilik İşletmeleri'nde çalışmaya başladım. Orada üç yıl çalıştıktan sonra kimyasal tanker filosu olan bir şirkette görev aldım. Sigortacılığa geçişim, bir arkadaşımın önerisiyle OYAK Sigorta'da denizcilik sigortaları üzerine açılan pozisyona başvurmamla gerçekleşti. Beş yıl OYAK Sigorta'da çalıştıktan sonra sigorta brokerliği tarafına geçtim ve 11 yıl boyunca bir şirkette çalışıp genel müdürlük pozisyonuna kadar yükseldim.

TÜRK P&I'IN KURULMASINA NASIL KARAR VERDİNİZ?

Türkiye'de gemilerin sorumluluk sigortaları, 2000'li yıllarda, tamamen yabancı sigortacılar tarafından yapıyordu. Denizcilik Müsteşarlığı'ndan bir temsilci, yerli bir organizasyon kurma fikrini getirdi. Başta bu fikre alışmamız zaman aldı çünkü oldukça zor bir işti. Seri toplantılar ve detaylı çalışmalarla kamu ve özel sektörün iş birliğini sağlayacak bir yapı oluşturduk. Bu girişim, Londra'nın denizcilik merkezi olarak gücüne bir alternatif yaratmayı hedefliyordu. Türkiye için stratejik bir karardı ve bu beni çok heyecanlandırdı. Türk P&I'nın kuruluşunda, yüzde 50 kamu, yüzde 50 özel sektör ortaklığı modeli benimsendi. Kamunun tarafında Güneş Sigorta, Halk Sigorta ve Ziraat Sigorta yer alırken özel sektörde ise Vitan, Metropol ve Onur Denizcilik bulunuyordu. İlk başta beş kişilik bir ekiple işe başladık. Sıfırdan bir yapı kurmak kolay olmadı.

ŞİRKETİN ULUSLARARASI ALANDAKİ KABULÜ NASIL SAĞLANDI?

Yaşadığımız en büyük zorluklardan biri, uluslararası sigorta pazarında kendimizi kabul ettirmektir. Londra'ya birçok kez seyahat ederek toplantılar yaptık ve iki yıl boyunca Standard Club adlı büyük bir sigorta organizasyonunun şemsiyesi altında faaliyet gösterdik. Bu, bizim için kritik bir adımdı. Güven inşa ettik ve uluslararası sigorta piyasasında kabul gördük. Bu süreçte kamunun varlığı da bir avantajdı ancak uluslararası sigortacılık çevrelerinde kamu ortaklıklarına temkinli yaklaşıldığını da belirtmeliyim.

İLK LANSMANINIZI NASIL GERÇEKLEŞTİRDİNİZ?

İlk lansmanımızı İstanbul Deniz Müzesi'nde yaptık. O zaman Ulaştırma Bakanı olan Eski Başbakan Binali Yıldırım da etkinliğimize katıldı. Binali Bey'in denizcilik sektörüne büyük katkıları oldu. Tersanelerin uzun süreli kiralınması gibi sektörün önemli sorunlarına vizyoner yaklaşımlarla çözüm getirdi.

BUGÜN GELDİĞİNİZ NOKTADA,

TÜRK P&I'IN SEKTÖRDEKİ YERİ NEDİR?

Bugün itibarıyla 17 ülkede faaliyet gösteriyor ve yıllık 80 milyon doların üzerinde bir üretim gerçekleştiriyoruz. Sıfırdan başladığımız bu yolculukta büyük mesafe kat ettik. Yalnızca bir sigorta şirketi değiliz, denizcilik sektörüne stratejik bir katkı sağlıyoruz. Bu başarının arkasında deneyim, güven ve güçlü bir ekip çalışması var.

SON YILLARDA SİGORTA PRİMLERİNİN OLDUKÇA YÜKSELDİĞİ BİR

DÖNEMDEYİZ. BU DURUMU NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Sigorta primlerindeki artışın temel nedeni, hasar oranlarının primlerle dengelenememesidir. Örneğin, trafik sigortasında ciddi hasar oranları sigorta şirketlerinin sermayelerini eritiyor. Bu durumda, primlerin artırılması bir zorunluluk haline geliyor. Türkiye'deki sigortacılık sektörü oldukça regüle edilmiş bir yapıdadır. Hazine ve Sigorta, Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yakından takip edilir ve sigorta şirketleri keyfi olarak prim artışı yapamaz.

TÜRK P&I ULUSLARARASI PAZARDA NASIL BİR**AVANTAJ SAĞLIYOR?**

Türk P&I olarak global pazarda yer alırken Türk denizciliğinin saygınlığını da taşıyoruz ancak coğrafi faktörler bizi bazı zorluklarla karşı karşıya bırakıyor. Örneğin, Türkiye'nin finansal derecelendirme notu bizim sigorta reytingimizi doğrudan etkiliyor. Yine de bu durumun üstesinden gelerek hızla büyütüyoruz. Şirketimizi, yüksek standartları koruyarak uluslararası alanda saygın bir marka haline getirdik.

TÜRK P&I'IN ULUSLARARASI ALANDAKİ BÜYÜMESİNE DAİR**NASIL BİR STRATEJİ İZLİYORSUNUZ?**

Türk P&I olarak uluslararası standartlara uygun bir yapıyı oluşturduk. 12 büyük kulübün olduğu bir sistemde, küçük ve orta ölçekli oyuncular arasında yerimizi güçlendirmeyi hedefliyoruz. Hızlı büyümemizle global pazarda daha fazla söz sahibi olacağız. Standartlarımızdan ödün vermeden ilerliyoruz ve bu, bizi sektörde farklı kılıyor.

İSTANBUL FİNANS MERKEZİ'NDEKİ YENİ OFİSİNİZDEN**BAHSEDER MİSİNİZ?**

2024 yılında önemli bir adım attık ve İstanbul Finans Merkezi'nde bir ofis açtık. Burası bizim için büyük avantajlar içeriyor, özellikle vergisel teşvikler ve altyapı imkanları bakımından çok cazip. Şirketimizin yarısını buraya taşıdık ve finans ihracı yaptığımız için Hizmet İhracatçıları Birliği'ne üye olduk. Üç yılda 75 milyon doları aşan bir hacme ulaştık ve bu süreçte ihracat alanında ciddi başarılar elde ettik.

PERSONEL YAPINIZ VE EKİBİNİZ HAKKINDA BİLGİ**VEREBİLİR MİSİNİZ?**

Türk P&I, 10 yıl önce 5 kişilik bir ekiple başladı. Bugün ise 52 kişilik genç, dinamik ve son derece iyi eğitilmiş bir kadroya sahibiz. Departmanlarımız adeta bir üniversite kantini gibi; gençlerimiz hem enerjileri hem de bilgileriyle fark yaratıyor.

TÜRK P&I'IN HEDEFLERİ NELERDİR?

2025 yılında hedefimiz, 80 milyon dolarlık bir ciroya ulaşmak. Uzun vadeli büyüme planlarımızın bir parçası olarak da 2026 yılına geldiğimizde 100 milyon doların üzerinde ihracat yapmayı planlıyoruz. Şirketimiz, belirlediğimiz hedeflere yüksek bir gerçekleştirme oranıyla ulaşmaya devam ediyor. Uzun vadeli hedeflerimiz arasında, uluslararası arenada daha büyük bir oyuncu olarak sektördeki küçük ve orta ölçekli kulüplerin seviyesine yükselmek yer alıyor. Türk P&I olarak global pazarda yerimizi sağlamlaştırmaya devam ediyoruz. Şu anda 17 ülkede satış yapıyor ve 145 ülkede temsilciliklerimizle hizmet sunuyoruz. Türk P&I olarak denizcilik sektöründe yalnızca bir sigorta şirketi değil, aynı zamanda bir çözüm ortağı olmayı amaçlıyoruz. Yat sigortacılığı ve diğer denizcilik sigortaları alanında daha fazla bilgi paylaşımı yapmayı ve sektöre katkı sağlamayı istiyoruz. Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik gibi trendlerle uyumlu çalışarak sektördeki değişimlere hızlı adapte olmayı hedefliyoruz. Teknolojiyi etkin kullanarak risk yönetimini daha da iyileştiriyor ve müşterilerimize daha kapsamlı çözümler sunuyoruz.

TÜRKİYE'NİN BULUNDUĞU COĞRAFYA TÜRK P&I'IN**FAALİYETLERİNİ NASIL ETKİLİYOR?**

Türkiye'nin çevresindeki siyasi belirsizlikler ve çatışma ortamları, faaliyetlerimizi doğrudan etkiliyor. Rusya-Ukrayna Savaşı, Kırım ve Suriye gibi bölgelerdeki durumlar bizi yavaşlatabiliyor ancak bu coğrafyada bulunmak bir zorluk olduğu kadar fırsatlar da sunuyor. Bu belirsizlikler azaldığında bölgeye yönelik hizmetlerimizi artırmayı hedefliyoruz.

